

PSA RÉCOMPENSE GMD



Une des presses de 3 000 tonnes acquises par GMD dans le cadre du contrat passé avec ZF

L'équipementier stéphanois se développe dans les joints d'étanchéité, les boucliers et pare-chocs, ainsi que les pièces forgées de boîtes de vitesse.

Mercredi 13 juin, l'équipementier stéphanois GMD a reçu de la direction des achats du groupe PSA Peugeot Citroën le trophée de meilleur fournisseur dans la catégorie « qualité de la production ». Le constructeur français a ainsi voulu distinguer le groupe de sous-traitance d'Alain Martineau pour ses « performances exceptionnelles dans le domaine de la qualité des pièces automobiles livrées en 2012 aux différents stades du cycle de vie des produits ». Le groupe PSA a représenté l'an dernier environ 15 % des 695 M€ de chiffre d'affaires de GMD, notamment dans le domaine de la fonderie et de l'ébénisterie intérieure. Globalement, l'année écoulée a enregistré une faible progression de l'activité par rapport à l'exercice précédent. Elle est d'une cinquantaine de millions d'euros inférieure aux prévisions, entraînant une baisse de l'excédent brut d'exploitation à 22 M€.

Une des raisons de la stagnation des ventes tient au retard pris dans la montée en cadence de la nouvelle chaîne d'assemblage de Peugeot à

Tanger, pour laquelle GMD a investi à proximité dans une usine dédiée à la fabrication de boucliers et les pare-chocs, qui a perdu de l'argent en 2012. En 2013, le volume d'activité de GMD augmentera grâce à l'acquisition, fin 2012, du fabricant de joint d'étanchéité Sealynx, qui emploie près de 1 100 personnes en France, en Roumanie et au Maroc. Cette nouvelle activité, qui lui apporte 90 M€ de chiffre d'affaires, recevra 32 M€ d'investissement sur trois ans.

Le pôle fonderie va, pour sa part, monter en puissance grâce à un investissement équivalent réalisé sur 2012-2013 sur trois sites français, « dans le cadre d'un contrat de longue durée passé avec l'équipementier allemand ZF », souligne Jean-Jacques Fournel, directeur général de GMD. Il s'agit d'éléments en aluminium d'une grosse boîte automatique huit vitesses, montée sur de puissantes berlines de marques BMW, Audi, Land Rover, Range Rover et Maserati. Après Thonon-les-Bains, où la production a débuté fin 2012, l'usine Eurocast, que GMD possède à Vaulx-en-Velin, démarre à son tour la production, avant d'être rejointe dans les prochains mois par l'unité de Châteauroux.

■ Denis Meynard

OUTILACIER, DISTRIBUTEUR RESPONSABLE

Spécialiste du négoce technique, distributeur d'outillage et de fournitures industrielles, Outilacier impose sa vision particulière à la filière achat. Une ténacité récompensée qui propulse la PME lyonnaise dans la cour des grands.

Tandis que le secteur de la distribution de matériel se tourne, dans les années 1990, vers l'importation de produits copiés, moins chers, Outilacier continue de distribuer des produits principalement fabriqués en France, ou en Europe le cas échéant. Pionnier en la matière, Pierre-Yves Levy, son dirigeant, impose ses convictions, contre l'avis général. « C'est essentiel, car agir pour son environnement, c'est protéger les emplois annexes », indique-t-il. En effet, si Outilacier emploie 30 salariés en direct, elle concourt, par le volume de ses achats (plus de 20 M€ en 2012), au maintien d'environ 2 000 emplois annexes dans sa filière. Une position dont son dirigeant est particulièrement fier, « sur-tout quand je constate que certains

gés du secteur nous emboitent le pas ! ».

Mais comment parvient-elle à lutter face à ceux qui cassent les prix ? « Par l'innovation et la compétitivité, argumente l'entrepreneur, tout en rognant légèrement sur nos marges ». En effet, quand le secteur affiche un taux de productivité de 200 000 € par salarié, Outilacier atteint le million d'euros par an et par personne employée. Pour être compétitive, elle a mis en œuvre une bonne gestion des processus d'achat et, avant tout le monde, la dématérialisation de la relation commerciale. Pierre-Yves Levy croit en l'avenir d'une politique d'achat plus responsable : « La mise en œuvre d'une politique communément pensée peut nous conduire sur le chemin de l'innovation ».

Pierre-Yves Levy a donc pratiqué la responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE) avant l'heure. Et tandis que ces valeurs deviennent aujourd'hui des enjeux essentiels pour les autres, lui est naturellement prêt. Il continue d'avancer ses arguments et a formalisé son « concept » de distributeur responsable : « Nous sélectionnons prioritairement des produits et des fabricants respectueux des valeurs du développement durable. C'est essentiel pour le respect de l'autre et le respect de l'écosystème socio-économique ». Mais ce discours, très pédagogique, reste pour le moins très pragmatique. « Nous sommes conscients qu'il n'est pas toujours évident de trouver les produits demandés fabriqués en France. Alors, nous choisissons celui qui nous paraît être le meilleur compromis ». L'entreprise œuvre pour une clientèle de grands comptes – SNCF, Areva, Vinci... – qui intègrent de plus en plus cette notion d'achats durables et qui récom-



Pierre-Yves Levy, dirigeant d'Outilacier

Outilacier met en avant des produits fabriqués en France (ici des outils bi-matière fabriqués par le Stéphanois Sam Outillage)

pensent régulièrement (lire encadré) la PME aux comportements et aux actions d'un grand groupe.

UN NOUVEAU TOURNANT

Atteignant les 26 M€ de chiffre d'affaires en 2012, Outilacier, dont les bons résultats lui ont permis d'être, depuis six ans, dans le Top 100 des entreprises les plus performantes de France du classement Express/Ernst & Young, affiche un fort taux de croissance (chiffre d'affaires multiplié par huit depuis 2000). Soucieux d'assurer la pérennité de son entreprise et de préparer la transmission d'Outilacier, le dirigeant a procédé à l'ouverture de son capital. Dzeta Conseil, présidée par Claude Darmon, via la société holding Outil Pôle, a donc acquis, par voie de cession et d'apport, 100 % du capital d'Outilacier. Pierre-Yves Levy assure désormais la fonction de président du Directoire d'Outil Pôle, tandis que Claude Darmon devient président du Conseil de surveillance, véritable « dream team » qui s'inscrit dans la continuité. « Je veille à la durabilité

de notre business modèle sur le long terme, indique Pierre-Yves Levy. J'ai beaucoup de respect pour Claude Darmon, au passé d'industriel impressionnant ». Pour l'heure, la PME ambitionne de recruter un directeur général adjoint et de doubler son

chiffre d'affaires d'ici quelques années. Des choix indispensables pour éviter l'absorption, tout en préservant ces valeurs fortes, véritable défi pour Outilacier.

■ Stéphanie Borg

UNE PME MULTI-RÉCOMPENSÉE

Le Prix Etienne Marcel reçu en décembre dernier, récompensant une PME alliant performance économique et engagement responsable, n'est que le dernier d'une très longue liste. Auparavant, Outilacier a reçu le Trophée 2012 de l'Excellence des fournisseurs de matériel SNCF, catégorie développement durable. En 2011, l'année de tous les records, la PME recevait le Trophée des Achats Responsables, toujours décerné par la SNCF, le Prix de l'Ambition (organisé par la Banque Palatine, La Tri-

bune et HEC) ou encore le Prix des ressources Humaines, remis par la Région Rhône-Alpes et le Conseil général du Rhône. Sans compter le prix de l'Entrepreneur de l'année, gagné en 2008, 2009, 2010, 2011... et « certainement en 2012 », confie Pierre-Yves Levy ! Une succession de trophées « qui témoignent de notre dynamisme, mais surtout ils proviennent pour la plupart de nos clients. C'est pour nous la meilleure des récompenses », conclut le dirigeant.

Un entrepreneur visionnaire

Rien ne prédestinait Pierre-Yves Levy à reprendre l'entreprise paternelle. Il se rêvait plutôt guide de haute montagne, sa passion historique.

Fondée en 1946, Outilacier prospère dans les années d'après-guerre dans une France en pleine reconstruction. Mais Pierre-Yves Levy n'est pas conditionné pour reprendre l'affaire familiale. Malgré ses études d'ingénieur TP et son diplôme de l'EM Lyon, c'est la montagne qui l'intéresse. Il explore quelques hauts sommets, expérimente, se dépasse... et revient, naturellement, au vu de ses connaissances, aider son père à transmettre son entreprise.

Piqué au jeu de l'entrepreneuriat, il reprend à son compte Outilacier, à laquelle il insuffle l'esprit du guide de haute montagne. « Voilà ce qui explique, en partie, les valeurs défendues par notre entreprise. L'esprit de cordée, le respect de la nature... autant d'éléments indispensables à associer aux performances économiques ». Avant tout le monde, il se positionnait en acteur positif : « Pour moi, il était difficile de conduire une entreprise sans ce respect général de l'environnement ». Visionnaire, il a appliqué à sa conduite d'entreprise des valeurs impliquant une responsabilité de la PME vis-à-vis de la société. Des valeurs indispensables et communément admises aujourd'hui.

■ S. B.



Pierre-Yves Levy, entouré des dirigeants de la SNCF, reçoit le Trophée de l'Excellence des fournisseurs de matériel SNCF, lors du salon Innotrans à Berlin